

Meningkatkan Pendapatan Dengan Usaha/Bisnis di Masa Pandemi

Masfar Gazali ^{1*}, Dorina Widowati ², Nico Lukito ³

^{1*,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Trisakti, Jalan Kyai Tapa 1, Grogol, Jakarta Barat, DKI Jakarta, Indonesia.

Email: masfar.gazali@trisakti.ac.id ^{1*}, dorina.widowati@trisakti.ac.id ², nicolukito@trisakti.ac.id ³

Histori Artikel:

Diterima 22 Juli 2022; *Diterima dalam bentuk revisi* 10 Agustus 2022; *Diterima* 22 Agustus 2022; *Diterbitkan* 27 Agustus 2022. Semua hak dilindungi oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) AMIK Indonesia.

Abstrak

Turbulensi masih terjadi pada kasus pandemi di Indonesia. Sempat turun di awal tahun, di semester kedua kasus melonjak tajam dan kemudian kembali menerpa menjelang kuartal ketiga. Kondisi ini menuntut pemerintah merancang sistem yang efektif untuk membendung laju turbulensi sehingga momentum penurunan ini dapat terus berlanjut. Selain itu, pemerintah juga perlu terus berpikir untuk menjaga keseimbangan sektor kesehatan dan sektor ekonomi secara keseluruhan. Dua hal utama dalam pembangunan ini adalah sektor vital yang paling terdampak, namun karena peristiwa pandemi keduanya seolah berjalan menjauh. Sebagai langkah strategis dalam membendung peningkatan kasus COVID-19 yang sangat signifikan, Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) menjadi langkah awal yang dipilih pemerintah. Hal ini menimbulkan dampak yang tidak mungkin dihindari, yaitu memperlambat perputaran roda ekonomi. Komunitas dengan kelompok bisnis terbawah adalah yang paling terpukul dalam pembatasan ini. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan dan membagikan informasi, ide-ide tentang peluang usaha/bisnis yang disesuaikan dengan modal minim pada masa pandemi, dan meningkatkan pendapatan usahanya yang mudah diaplikasikan dalam kondisi pandemi ini. Tentunya program PPKM ini perlu didukung dan diimbangi dengan bantuan sosial kepada mereka yang merasakan dampak ekonomi paling besar yang muncul. Menurut Badan Pusat Statistik, dunia usaha di Indonesia saat ini didominasi oleh Usaha Mikro Kecil (UMK), dan jumlahnya mencapai 26 juta usaha atau 98,68 persen dari total usaha non pertanian di Indonesia. Usaha ini mampu menyerap 59 juta orang atau sekitar 75,33 persen dari total tenaga kerja non pertanian. Tentu kita tidak bisa hanya mengandalkan Belanja Bantuan Sosial untuk menjaga ketahanan masyarakat yang paling terdampak. Setiap lapisan masyarakat juga dapat memberikan perannya masing-masing untuk menjaga perputaran ekonomi saat ini. Dana bantuan pemerintah yang cukup besar tidak akan berarti jika salah objek mendapat bantuan. Untuk itu perlu dukungan penuh dari masyarakat untuk mengontrol dan menjaga agar program ini tepat sasaran, tepat guna, dan mampu memberikan efek yang paling optimal. Selain itu, upaya bersama masyarakat untuk saling berbagi, dan saling menjaga kesehatan juga menjadi elemen penting dalam “perang” kita melawan gejala pandemi ini.

Kata Kunci: Wirausaha; Pendapatan; Peningkatan; Usaha.

1. Pendahuluan

Turbulensi masih terjadi dalam kasus pandemi di Indonesia [1]. Sempat turun di awal tahun, di semester II kasus melonjak tajam dan kemudian kembali melandai menjelang Triwulan III. Kondisi ini mengharuskan pemerintah untuk merancang sistem yang efektif dalam membendung laju turbulensi tersebut sehingga momentum penurunan ini dapat terus berlangsung [2]. Disamping itu, pemerintah juga perlu terus berpikir untuk menjaga keseimbangan sektor kesehatan dan sektor ekonomi sebagai satu kesatuan. Dua hal utama dalam pembangunan ini adalah sektor vital yang paling terdampak, tetapi karena peristiwa pandemi keduanya seolah berjalan saling menjauh [1]. Sebagai langkah strategis dalam membendung peningkatan kasus COVID-19 yang sangat signifikan, Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) menjadi langkah pertama yang dipilih oleh pemerintah [2]. Hal ini berdampak yang tidak mungkin dihindari, yaitu melambatnya perputaran roda ekonomi. Masyarakat dengan golongan usaha terbawah menjadi pihak yang paling terpuak dalam pembatasan ini. Tentu program PPKM ini perlu didukung dan diimbangi oleh bantuan sosial kepada mereka yang paling merasakan dampak ekonomi yang timbul. Badan Pusat Statistik (BPS) 2020, mencatat, dunia usaha di Indonesia pada saat ini didominasi oleh Usaha Mikro Kecil (UMK) yang jumlahnya mencapai 26 juta usaha atau 98,68 persen dari total usaha non pertanian di Indonesia. Sektor ini menyerap 59 juta jiwa atau sekitar 75,33 persen dari total tenaga kerja non pertanian [3]. Tentu kita tidak hanya bisa mengandalkan Belanja Bantuan Sosial untuk menjaga ketahanan masyarakat paling terdampak. Setiap lapisan masyarakat juga dapat memberikan peran masing-masing untuk menjaga perputaran ekonomi saat ini. Karena nya memberi bantuan kepada yang paling membutuhkan, menjaga sirkulasi ekonomi melalui belanja online, dan memanfaatkan teknologi untuk penyediaan barang jasa adalah cara yang efektif untuk tetap menjaga ketahanan ekonomi saat ini. Masyarakat juga perlu adaptif dalam menjalankan roda-roda perekonomian dengan memanfaatkan berbagai teknologi yang dapat mendekatkan pembeli tanpa interaksi fisik.

Dana bantuan pemerintah yang cukup besar tidak akan berarti apabila salah objek yang mendapat bantuan. Untuk itu perlu dukungan penuh masyarakat untuk mengawal dan menjaga program ini agar tepat sasaran, tepat guna, dan mampu memberikan efek paling optimal. Di samping itu, usaha bersama masyarakat untuk saling berbagi, dan saling menjaga kesehatan juga menjadi elemen penting dalam "perang" kita melawan turbulensi pandemi ini. Salah satu Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova/SKBAC di Jl. Japos Raya, Pondok Jati Rt. 05/03 Kel. Jurang Mangu Barat, Kec. Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan, merupakan lembaga yang menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan praktek (warung, bengkel, penjahit, pedagang makanan (bakso, kue kering), perhiasan, bordir, sablon, tanaman hias) tentang kewirausahaan program 1 tahun, menerima dan menampung calon dan pelaku wirausaha yang berminat dalam bidang kewirausahaan.

Pentingnya wirausaha bagi suatu masyarakat sudah tidak diragukan lagi, Ammanaturrohm dan Widodo (2016) menemukan bahwa dengan berwirausaha diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan ini adalah hal pokok dalam memenuhi kebutuhan hidup seseorang [4]. Salah satu faktor pendorong pertumbuhan kewirausahaan disuatu negara terletak pada peranan universitas melalui penyelenggaraan pendidikan kewirausahaan Giantari (2016) [5]. Jiwa kewirausahaan ini perlu dibangun untuk menyiapkan para siswa menjadi wirausahawan yang berhasil dengan ciri-ciri: 1) memiliki kepercayaan yang tinggi, penuh keyakinan, optimis, berkomitmen dan aktif; 2) Memiliki inisiatif, penuh energi, cekatan dan aktif; 3) Memiliki motivasi berprestasi; 4) Memiliki jiwa kepemimpinan; dan 5) Berani mengambil resiko [6].

Pelatihan ketrampilan untuk pengembangan bisnis bagi masyarakat yang sudah menjalankan usaha juga penting. Penelitian yang dilakukan, Jusoh *et al* (2011) menjelaskan pentingnya pelatihan ketrampilan kewirausahaan diberbagai bidang bagi masyarakat yang sudah mempunyai usaha guna meningkatkan kreativitas, inovasi, ketrampilan membuat akun bisnis, menciptakan promosi iklan, ketrampilan menetapkan harga yang tepat, dan ketrampilan menjual [7]. Sementara Rusdiana (2014) dan Wibowo (2011), menyimpulkan bahwa kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari,

menciptakan serta menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan/atau memperoleh keuntungan yang lebih besar [8,9]. Ada 5 faktor utama keuntungan perusahaan atau usaha bisa tumbuh dengan baik (Shvachych and Elena, 2017) [10] – termasuk di dalamnya berwirausaha, yakni 1. Penggunaan sumber daya industri yang rasional; 2. Pengurangan biaya produksi; 3. Penerapan tehnik dan organisasi yang innovative; 4. Memastikan bahwa produk yang dihasilkan cukup kompetitif; dan 5. Meningkatkan kualitas produk.

Masa pandemi Covid-19 sangat mempengaruhi pendapatan dari UMKM dan juga menurunkan pertumbuhan ekonomi berdampak pada lesunya pertumbuhan pendirian usaha baru. Sebenarnya keadaan seperti ini juga dialami oleh perusahaan-perusahaan besar di Amerika Serikat, ketika terjadi krisis tahun 1980-an dan 1990-an, dan era tahun 2000-an seperti yang tertuang dalam rangkuman *survey* yang dilakukan oleh Frick (2019) [11]-[12]. Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova/SKBAC, merupakan lembaga yang menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan praktek (warung, bengkel, penjahit, pedagang makanan (bakso, kue kering), perhiasan, bordir, sablon, tanaman hias) tentang kewirausahaan program 1 tahun diperuntukkan bagi pemuda/pemudi putus kuliah tanpa dipungut biaya, untuk persyaratan Iayaknya program-program D1, yaitu tamat SMU atau sederajat, namun tidak dibatasi umur atau status pribadi sehingga ada yang sudah berumur 33 tahun dan telah berumah tangga dimana yang mengikuti sebagian sudah memiliki usaha seperti : warung, penjahit, pedagang makanan (bakso, kue kering), perhiasan. Ada juga yang sebagian belum memiliki usaha dan ingin membuka usaha. Bagi yang sudah memiliki usaha masuk ke lembaga ini untuk menambah ilmu dan wawasan tentang pengelolaan usaha dan kewirausahaan agar usahanya bisa lebih baik dan berkembang, sedangkan bagi yang belum memiliki usaha sebagai bekal dalam membuka dan mengelola usahanya.

Dalam kondisi pandemi ini jumlah yang masuk pada lembaga ini bertambah yang sebelumnya berasal dari sekitar Tangerang beberapa wilayah di Indonesia seperti Sumatra Utara, Lampung, Bekasi dan Rangkas Bitung, apalagi lembaga ini membuka pendidikan dan pelatihan dengan sistem online (daring) yang bisa dijangkau secara luas. Jumlah calon/pelaku usaha yang mengikuti lembaga Pendidikan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC) pada masa pandemi ini bertambah, hal ini menunjukkan tingginya semangat dari para pelaku usaha untuk mendapatkan ilmu dan wawasan tentang cara menggali ide bisnis yang sesuai pada kondisi pandemic dengan kebiasaan baru (new normal) yang dirasakan masih kurang, Sedangkan bagi calon wirausaha mengharapkan bekal ilmu dan wawasan dalam membuka dan mengelola usahanya supaya efektif dan efisien

1.1. Tujuan Kegiatan

- a. Memberikan dan membagikan informasi, ide-ide tentang peluang usaha/bisnis yang disesuaikan dengan modal minim pada masa pandemi,
- b. Meningkatkan pendapatan usahanya yang mudah diaplikasikan dalam kondisi pandemi ini.

1.2. Manfaat Kegiatan

Dengan memberikan penyuluhan dan aplikasi terkait dengan ide-ide bisnis baru atau pengembangan bisnis yang sudah ada diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat (peserta) dalam kondisi pandemi Covid seperti saat ini. Menjalin/*networking* baru antara peserta dengan para Dosen di lingkungan FEB Usakti, sehingga bisa menumbuhkan efek bisnis yang saling menguntungkan terutama bagi peserta dalam memperbesar pangsa pasar yang mereka miliki saat ini.

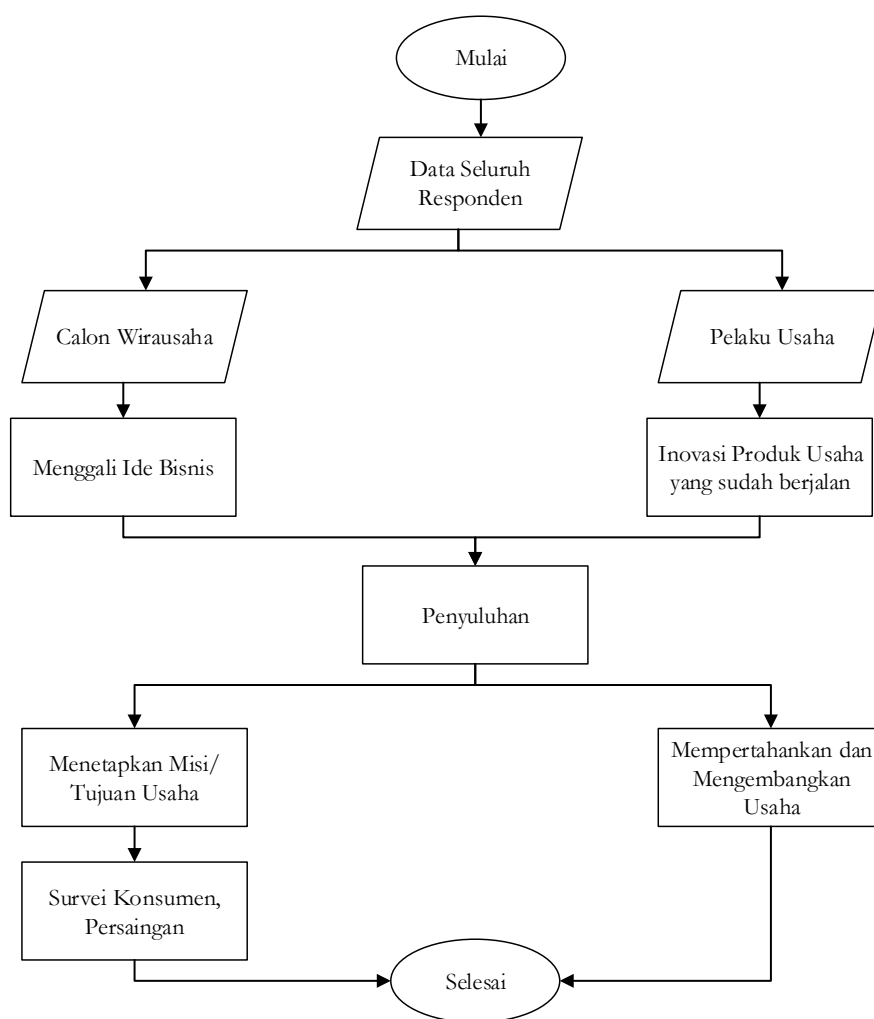
2. Realisasi Kegiatan

2.1. Bentuk Kegiatan & Jadwal, Serta Tempat Kegiatan

a. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Dalam upaya memberikan solusi terkait dengan peningkatan pendapatan dalam masa pandemi beberapa langkah dan pelatihan berikut ini dilakukan oleh Tim PkM Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Trisakti, yaitu: 1) menyampaikan dan mendiskusikan hal-hal apa saja yang bisa dilakukan

selama masa pandemik ini guna menaikkan volume penjualan (income), 2) Ide-ide bisnis apa saja yang masih sangat mungkin untuk dilakukan. Semua kegiatan dan aktifitas ini dilakukan dengan tatap muka. Alur nya seperti tergambar dalam diagram alur pelaksanaan. Setelah tahap persiapan dilaksanakan, kemudian tim FEB Usakti melakukan hal-hal berikut ini: Pertama, menetapkan tujuan dan misi usaha yang lebih spesifik; Kedua, melakukan *survey* kecil-kecil terhadap konsumen dan sekaligus kompetitor dan ketiga, bagaimana mempertahankan serta mengembangkan usaha ke depan nya. Hal-hal apa saja yang harus dilakukan serta hal-hal yang tidak boleh dilakukan dalam “merawat” konsumen. Sehingga pendapatan dapat naik secara signifikan.



Gambar 1. Diagram Alur Pelaksanaan

b. Waktu Efektif Pelaksanaan Kegiatan

Tahapan-tahapan kegiatan nya adalah sebagai berikut ini.

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

No	Kegiatan & Waktu	Tahapan Kegiatan	Target Kegiatan
1.	Menggali ide-ide bisnis 11 Desember 2021	Mencari peluang usaha dengan analisis SWOT	Jenis usaha harus memperhatikan 3 kunci sukses berusaha: unik,
2.	Menetapkan visi dan misi usaha 11 Desember 2021	Setiap peserta PkM sudah dapat menetapkan visi dan misi usahanya masing-masing	Visi misi harus selaras dengan upaya menjalankan bisnis

3.	Melakukan <i>survey</i> lapangan 18 Desember 2021	Setiap peserta PkM melakukan <i>survey</i> lapangan	Meliputi <i>survey</i> perilaku konsumen dan <i>survey</i> tingkat persaingan
4.	Mempersiapkan modal 25 Desember 2021	Setiap peserta PkM sudah menentukan modal materil dan non-materil nya	Mendata seluruh modal yg dimiliki, termasuk materil dan non materil, juga keahlian unik yg dimiliki
5.	Mulai membuka usaha dan memasarkan 1-15 Januari 2022	Setiap peserta PkM sudah dapat mulai membuka usahanya	Melakukan pembukaan usaha dan memasarkan

Berikut ini adalah agenda acara dalam pelatihan dengan para peserta yang dilakukan pada hari Sabtu, tanggal 15 Januari 2022. Pelatihan ini dilakukan secara *offline*.

SUSUNAN ACARA PKM SKBA CORDOVA FEB USAKTI SABTU, 15 JANUARI 2022		
JAM	KEGIATAN	PIC
08.00 – 09.45	Test Antigen Peserta PkM dan Instruktur	Petugas Nakes
09.45 – 10.00	Pembukaan	MC
10.00 – 10.10	Sambutan - SKBA Cordova - Perwakilan FEB usakti	MC
10.10 – 11.00	Presentasi Tim 1 (Ibu Dorina) Plus Tanya Jawaban	Tim Ibu Dorina
11.10 – 11.50	Presentasi Tim 1 (Ibu Dini) Plus Tanya Jawaban	Tim Ibu Dini
12.00 – 13.00	ISOMA	

Gambar 2. Kegiatan penyuluhan Tanggal 15 Januari 2022

Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada bulan atau tahun dapat dijelaskan baik berupa kalimat maupun tabel jadwal kegiatan pelaksanaan.

c. Tempat Kegiatan

Lokasi kegiatan adalah di Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova, Jalan Japor Raya, Kel. Jurang Mangu Barat, Kec. Pondok aren, Tangerang Selatan, Banten. Kegiatan tersebut dilaksanakan dengan metode Daring. Lokasi pengabdian ini dijelaskan dan diberikan map/ denah dari tempat afiasi/ perguruan tinggi pengabdian seperti pada gambar 3 dibawah ini.



Gambar 3. Map Lokasi Kegiatan

2.2. Hasil Pelaksanaan Pengabdian

Kegiatan ini memberikan hasil, di antaranya:

a. Hasil Peserta

Peserta mendapatkan cara menggali ide baru, dan terpenting adalah motivasi, serta semangat baru untuk membuka usaha atau meneruskan usahanya dengan lebih baik dalam masa pandemic ini.

b. Hasil Komunitas

Kegiatan penyuluhan ini meningkatkan kerja sama kelembagaan, yaitu Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Trisakti dan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC). Kerja sama ini memperkuat hubungan yang baik dengan komunitas setempat, terutama dengan calon dan pelaku UMKM yang merupakan siswa SKBAC.

c. Hasil Pelaksana

FEB melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang merupakan salah satu dari Tridarma Perguruan Tinggi. Untuk para narasumber yang terlibat, yaitu para dosen, kegiatan ini bermanfaat untuk sarana pembelajaran dan berbagi, serta memahami kondisi nyata para pelaku usaha.

2.3. Masyarakat Sasaran

Kegiatan PKM ini ditujukan untuk masyarakat yang menempuh pendidikan di sekolah Bina Amanah Cordova yang telah memiliki usaha dan yang baru akan memulai berusaha. Dengan mengikuti pelatihan ini diharapkan para peserta UMKM tersebut memahami kiat-kiat apa yang harus dan bias dilakukan dalam rangka menaikkan pendapatan dimasa sulit seperti sekarang ini.



Gambar 4. Pemateri dan Peserta.

3. Tinjauan Hasil yang dicapai

3.1. Evaluasi: Tingkat ketercapaian hasil, dampak, manfaat kegiatan, tolok ukur /tes yang dipakai, sebelum dan setelah

Sebelum kegiatan penyuluhan dilakukan diberikan kuesioner untuk calon dan pelaku usaha SKBAC dimana hasilnya dari 21 peserta sekitar 60% sudah memahami konsep bisnis, sekitar 54 % suda dapat menerapkan menggali ide, 60 % dapat menerapkan Langkah-langkahnya, pernah

mendapatkan materi ini sekitar 38 %, materi yang akan diperloh bermanfaat sekitar 71,4 %, materi sesuai yang diharapkan sekitar 95,3%.

Hasil evaluasi setelah pelaksanaan kegiatan penyuluhan dari sekitar 20 peserta : sekitar 55 % memahami konsep bisnis, dapat menerapkan cara menggali ide bisnis sekitar 60 %, dapat menerapkan Langkah-langkahnya sekitar 95%, mempeoleh hal yang baru dari materi ini sekitar 100%, materi bermanfaat bagi usahanya 95 %, dan materi sesuai yang diharapkan hampir 100%. Jadi dapat dilihat bahwa peserta yang merupakan siswa SKBAC yaitu pelaku dan calon pelaku UMKM lebih memahami cara untuk menggali ide-ide bisnis dan menambah variasi dan inovasi produk termasuk cara memasarkan produk dalam kondisi Pandemi Covid yang serba daring dalam melakukan penjualannya Hasil ini didapat dari kuesioner yang diberikan kepada peserta pelatihan. Dampak Pelaku dan calon pelaku sudah mulai lebih percaya diri dalam mengembangkan ide-ide bisnisnya dan memasarkan dengan sosial media. Hal-hal yang perlu ditindaklanjuti atas hasil evaluasi ini adalah perlunya kegiatan pendampingan yang berkelanjutan untuk UMKM supaya sesuai dengan yang diinginkan yaitu produk laku dan berkualitas, inovasi produk.

3.2. Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan

Kegiatan Pelatihan berlangsung dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan sejak awal. Faktor pendukung atas keberhasilan pelatihan ini adalah kerja sama yang baik antara FEB Usakti dan Sekolah Kewirausahaan Bina Amanah Cordova (SKBAC). Selain itu, peserta juga mengikuti pelatihan dengan antusias, sehingga materi yang disampaikan diharapkan dapat bermanfaat. Faktor penghambat yang dapat teridentifikasi adalah keterbatasan waktu dan kondisi yang mengikuti proses dengan kondisi pandemi ini.

4. Daftar Pustaka

- [1] Berita Detik, 2021, <https://news.detik.com/kolom/d-5697508/memperkuat-ketahanan-dalam-turbulensi-pandemi>. Diakses Tanggal 11 Februari 2022.
- [2] Kominfo, 2021, <https://www.kominfo.go.id/content/detail/32663/empat-langkah-pemda-untuk-tangani-pandemi-dan-dampak-covid-19/0/berita>. Diakses Tanggal 11 Februari 2022.
- [3] Badan Pusat Statistik. 2020, <https://www.bps.go.id/subject/35/usaha-mikro-kecil.html>, Jakarta.
- [4] Amanaturrohim, H. and Widodo, J., 2016. Pengaruh Pendapatan Dan Konsumsi Rumah Tangga Terhadap Kesejahteraan Keluarga Petani Penggarap Kopi Di Kecamatan Candiroto Kabupaten Temanggung. *Economic Education Analysis Journal*, 5(2), pp.468-468.
- [5] Wedayanti, N.P.A.A. and Giantari, I.G.A.K., 2016. Peran pendidikan kewirausahaan dalam memediasi pengaruh norma subyektif terhadap niat berwirausaha (Doctoral dissertation, Udayana University).
- [6] Jusoh, R., Ziyae, B., Asimiran, S. and Kadir, S.A., 2011. Entrepreneur training needs analysis: Implications on the entrepreneurial skills needed for successful entrepreneurs. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 10(1). DOI: <https://doi.org/10.19030/iber.v10i1.933>.
- [7] Suryana, S. and Bayu, K., 2014. *Kewirausahaan: Kiat dan Proses menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.
- [8] Anggiani, S., Murtiningsih, R.S., Dizar, S., Gunawan, M.F.W. and Isdarlyani, A., 2022. The Capacity Building dalam Organisasi Bisnis dan Karakter Pengusaha Sukses. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, 3(2), pp.88-94. DOI: <https://doi.org/10.35870/jpni.v3i2.72>.



- [9] Rusdiana, H.A. 2014. *Kewirausahaan Teori dan Praktek*, Cetakan ke 1. Bandung Pustaka Setia.
- [10] Wibowo, A., 2011. *Pendidikan Kewirausahaan (konsep dan strategi)*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- [11] Shvachych, G. and Kholod, E., 2017. Research of the enterprise profitability strategy. *Baltic Journal of Economic Studies*, 3(5), pp.451-456. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2017-3-5-451-456>.
- [12] Frick, W., 2019. How to survive a recession & thrive afterward. *Harvard Business Review*, 97(3), pp.98-105.